

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Sebagai penutup dari skripsi ini, berikut ini akan disajikan simpulan dari hasil analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya, kemudian akan disampaikan pula saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan sebagai salah satu bahan pengambilan keputusan pada waktu yang akan datang.

A. Kesimpulan

Berdasarkan evaluasi dan penilaian atas analisis biaya distribusi terhadap hasil penjualan PT. Mega Prima Logistic pada 5 periode tahun 1999-2003, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. PT. Mega Prima Logistics dalam melakukan kegiatan usahanya menggunakan perantara sebagai saluran distribusinya tepat, karena wilayah pemasaran produk yang berjauhan, sehingga perusahaan membutuhkan perantara sebagai saluran agar kegiatan distribusi barang dapat berjalan lancar dan tepat waktu sampai ke tangan konsumen.

2. Berdasarkan hasil analisis biaya distribusi terhadap hasil penjualan selama 5 periode tahun 1999-2003, dengan menggunakan koefisien korelasi serta uji statistik yang dilakukan terhadap data yang diperoleh dapat ditemukan hubungan yang sangat kuat dan positif antara biaya distribusi dengan hasil bisnis, yang ditunjukkan oleh nilai korelasi sebesar $r = 0,81$
3. Dalam upaya meningkatkan penjualan melalui saluran distribusinya, perusahaan menghadapi beberapa kendala yaitu adanya jumlah kiriman barang yang tidak terangkut dan terantar sesuai dengan jadwal karena jumlah kendaraan pengangkut yang terbatas, adanya barang kiriman yang tertukar di tempat tujuan, serta adanya tagihan yang telah dibayarkan oleh pelanggan kepada agen yang tidak segera dilaporkan ke kantor pusat, sehingga mengakibatkan ketidakcocokan pada perhitungan penerimaan di kantor pusat.
4. Agen yang dipakai pada PT Mega Prima Logistics juga berguna sebagai pemberi informasi mengenai apa yang dibutuhkan oleh konsumen, bagaimana reaksi konsumen terhadap pelayanan yang ada.
5. Perusahaan dapat menghemat biaya yang dikeluarkan, karena dibantu oleh agen dengan cara penjualan langsung, tanpa perlu membentuk lagi unit penjualan langsung.

B. Saran

Pada akhir penulisan skripsi ini, penulis mencoba untuk memberikan beberapa saran yang mungkin dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam pengendalian saluran distribusi perusahaan untuk meningkatkan penjualan pada tahun-tahun yang akan datang. Adapun saran tersebut antara lain sebagai berikut

1. Sistem saluran distribusi yang akan digunakan PT. Mega Prima Logistic dalam menggunakan perantara agen agar tetap dipertahankan agar beban biaya yang dikeluarkan perusahaan tidak terlalu besar.
2. Untuk memenuhi target pengantaran barang sesuai jadwal agar barang tiba sampai di tempat tujuan tepat waktu sebaiknya perusahaan menggunakan jalan penyaluran angkutan udara meskipun biaya transportasi dengan menggunakan pesawat udara lebih mahal, namun hal itu tidak terlalu berpengaruh terhadap hasil penjualan. Selain itu, hal ini dimaksudkan untuk menjaga kredibilitas perusahaan di mata pelanggan.
3. Perusahaan harus melakukan pengawasan terhadap kerja agen secara ketat, sehingga para agen dapat meningkatkan prestasi kerja dan meningkatkan hasil usaha dan juga untuk menghindari banyaknya barang kiriman yang tertukar di tempat tujuan.

4. Pengawasan pada setiap agen harus dipantau lebih ketat karena kredibilitas perusahaan ada ditangan para agen yang bekerja. Dikhawatirkan agen yang sudah mempunyai pelanggan tetap akan mendirikan perusahaan sendiri, karena perusahaan tidak terjun langsung dalam pemasaran dan hanya menerima laporan dari agen.
5. Tagihan-tagihan harus segera dilaporkan agar tidak terjadi ketidakcocokan data antara agen dan kantor pusat. Penggunaan sistem online komputer sangat dianjurkan.
6. Ketelitian para pekerja dalam pemilahan barang harus diperhatikan agar barang yang akan diantar tidak tertukar.
7. Untuk mempercepat pengiriman diharapkan perusahaan bisa menambah armada misalnya : truk box.

DAFTAR PUSTAKA

- Dajan, Aanton (1983) Pengantar Metode Statistik, Jilid I Edisi Kedua :
penerbit LP3ES
- Kotler, Philip dan Armstrong Gary, 2002, prinsip-prinsip pemasaran. Edisi kedelapan. Jakarta : Erlangga
- Kotler, Philip, (1991) Manajemen Pemasaran, Analisa, Perencanaan, implementasi dan Pengendalian, jilid 1. edisi keenam, Jakarta : Penerbit Erlangga
- Kotler, Philip, (1991) Manajemen Pemasaran, Analisa, Perencanaan, Implementasi dan pengendalian, jilid 2, edisi keenam, Jakarta: Penerbit Erlangga
- Mursid, " Manajemen Pemasaran " PT. Bumi Aksara, Jakarta, 1997
- McCarty, E Jerome dan Perreault, William (1993) Dasar-dasar Pemasaran, Edisi Kelima, Jakarta: Penerbit Erlangga
- Rewoldt, Prof, S.H, 1991, Strategi Promosi Pemasaran. Edisi Kedua, Jakarta : PT.RinekaCipta.
- Swastha, Basu Drs, 1990, Manajemen pemasaran Modern. Edisi kedua. Yogyakarta : Liberty
- Stanton, William J. (1993) Prinsip Pemasaran, edisi ketujuh, Jakarta: Penerbit Erlangga
- Swastha Basu ,(1996) Azas-azas marketing, Yogyakarta : Penerbit Liberty
- Tjiptono , Fandy (1998) Strategi Pemasaran, Edisi Kedua, Cetakan Kedua, Yogyakarta: Penerbit Andi

SURAT KETERANGAN

No.Ref. :0187/MPL/S-KET/III/05

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dante Nur Rizky
Jabatan : Manajer Personalia
Alamat : Wisma Segara Jl. M.T. Haryono Kav 23
Jakarta 12820

Menerangkan bahwa :

Nama : Bayu Prasetyo
NIM : 00410003
Fakultas : Ekonomi
jurusan : Manajemen

adalah benar telah melaksanakan pengambilan data untuk penyelesaian tugas akhir yang bersangkutan dengan judul :**"Peranan Saluran Distribusi Terhadap Hasil Penjualan Produk Jasa Di PT. Mega Prima Logistics"**.

Demikianlah Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan dalam persyaratan ujian Skripsi Perguruan Tinggi.

Jakarta, 1 Maret 2005

PT.Mega Prima Logistics




Dante Nur Rizky
Manajer Personalia